

BUSINESS STRATEGY AND MARKETING STRATEGY



อาจารย์กิริณา จิระเศรษฐากุล
(ที่ปรึกษา วิทยากร โค้ช)

“Without STRATEGY, Execution is Aimless.

หากปราศจากกลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจจะเป็นไปอย่างไร้จุดหมาย เพราะกลยุทธ์เป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญในการทำธุรกิจ เพื่อให้องค์กรสามารถขับเคลื่อนได้ในทิศทางที่ถูกต้อง ได้ผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมายและภายในกรอบเวลาที่กำหนดไว้ ในยุคสมัยปัจจุบันที่ปัจจัยต่างๆ รอบตัวมีความเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว หากองค์กรขาดกลยุทธ์ที่ชัดเจนอาจไม่สามารถนำพาวงศ์กรให้บรรลุถึงเป้าหมายที่วางไว้ จึงจำเป็นที่องค์กรจะต้องพร้อมที่จะรับมือให้เท่าทันต่อสถานการณ์นั้นๆ ด้วยการมีแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดี ซึ่งจะลดความเสียหายที่อาจเกิดกับองค์กร และส่งผลให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้

หลักสูตร **Business Strategy and Marketing Strategy** พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้อบรมเข้าใจหลักการของกลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์การตลาด ด้วยการผสมผสานระหว่างหลักการและshow case ที่น่าสนใจ, การนำเครื่องมือต่างๆ เข้ามาช่วยสร้างกลยุทธ์ให้ตรงกับเป้าหมายขององค์กร เช่น SWOT, 5 FORCES ที่ใช้ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของธุรกิจ BCG Matrix เพื่อวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ Business Model Canvas (BMC) เพื่อวิเคราะห์ธุรกิจ, STP และ4Ps เพื่อวางกลยุทธ์การตลาด นอกจากนี้วิทยากรจะนำประสบการณ์จากการทำงานมากกว่า 20 ปีสอดแทรกแนวทางเทคนิค และวิธีการต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การวางแผนกลยุทธ์ให้มีประสิทธิภาพ โดยเน้นการทำ workshop และการมีส่วนร่วมของผู้อบรมด้วยเทคนิคการบรรยายแบบ ABL (Activity Based Learning)

วัตถุประสงค์ (Objectives)

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจกลยุทธ์ทางธุรกิจ และกลยุทธ์ทางการตลาด
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ไปใช้ในทางปฏิบัติเพื่อวางแผนกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความตระหนัก เห็นความสำคัญและมีทัศนคติที่ดีต่อการเป็นผู้บริหารและผู้วางกลยุทธ์ในอนาคต

รูปแบบการเรียนรู้ (Methodology)

- การบรรยาย 40 %
- การทำกิจกรรม และการแสดงความคิดเห็น 60 %

ระยะเวลาการอบรม

2 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาหลักสูตร

Day	Time	Content	Workshop
Day1	9.00 – 10.30 น.	Module 1 : หลักการและความสำคัญของกลยุทธ์ - แนวคิดและความหมายของกลยุทธ์ - หลักการของกลยุทธ์ธุรกิจ - องค์ประกอบที่สำคัญของกลยุทธ์	สร้างแนวคิดสำหรับการวางแผนกลยุทธ์
	10.45 – 12.00 น.	Module 2: รู้จักและเข้าใจเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของธุรกิจ - SWOT 5 FORCES - PESTEL	การใช้เครื่องมือมาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ
	13.00 – 14.30 น.	Module 3: การเชื่อมโยงกลยุทธ์สู่ธุรกิจ การเชื่อมโยงนโยบายทางธุรกิจ (Business Policy) สู่การกำหนด Vision, Mission, Goals และ Business Strategy	วางแผนกลยุทธ์สำหรับฝ่ายงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กรในรูปแบบของตน
	14.45 – 16.00 น.	Module 4: เรียนรู้ BCG Matrix หรือ Growth Share Matrix - Cash Cows - Stars - Question Marks - Dogs	วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ขององค์กรด้วย BCG Matrix
Day 2	9.00 – 10.30 น.	Module 1: หลักการและความสำคัญของกลยุทธ์การตลาด - แนวคิดและความหมายของกลยุทธ์การตลาด - หลักการของกลยุทธ์การตลาด - องค์ประกอบที่สำคัญของกลยุทธ์การตลาด	สร้างแนวคิดสำหรับการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด
	10.45 – 12.00 น.	Module 2: มองธุรกิจรอบด้านผ่าน Business Model Canvas (BMC) - Value Proposition - Customer Segments - Customer Relationship - Revenue Streams - Channels - Key Resources - Key Activities - Key Partners - Cost Structure	การใช้เครื่องมือ BMC มาวิเคราะห์ธุรกิจขององค์กร
	13.00 – 14.30 น.	Module 3: รู้จักและเข้าใจเครื่องมือที่จำเป็นเพื่อใช้ในการวางแผนกลยุทธ์การตลาด - STP 4 Ps	กำหนดส่วนผสมทางการตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
	14.45 – 16.00 น.	Module 4: การนำ Business Strategy and Marketing Strategy ไปประยุกต์ใช้ Business Strategy and Marketing Strategy Show Case	สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้และสิ่งที่ต้องไปทำ เพื่อความเป็นผู้บริหารเชิงกลยุทธ์ในรูปแบบของตน

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com